webdox
Contratos digitales

Para industrias de bebidas y alimentos

¿Cuántos contratos se manejan en la Cadena de Suministro de Alimentos y Bebidas?

Descubre porqué un Software de Gestión de Contratos es hoy una herramienta operativa crítica y colaborativa para la Industria de Alimentos y Bebidas.

El rendimiento óptimo de una cadena de suministro en la Industria de Alimentos y Bebidas requiere de acciones precisas y del alineamiento de los intereses de todas las partes involucradas.

Para lograrlo, los componentes de la cadena se deben coordinar perfectamente, siendo la mejor forma de hacerlo a través de la **gestión de los contratos**. Para ilustrar esta cadena, vamos a detallar el proceso de una **empresa de vinos**:

1. ETAPA
Producción y cosecha

Las áreas de Legal y Recursos Humanos colaboran en la elaboración, aprobación, distribución y firma de los contratos de trabajo con distintos tipos de plazos y jornadas, para ofrecer a la empresa un equipo especializado en todos los procesos de la cadena. A su vez, el área de Compras se encarga de los contratos de suministro de insumos agrícolas; contratos de compraventa de herramientas y materiales adecuados para cada función y contratos de prestación de servicios.

Además, se requieren distintos contratos de arrendamiento de inmueble para asegurar los terrenos de la cosecha, como los contratos de compraventa de bienes raíces.

2. ETAPA
Procesamiento/ Almacenamiento

La fecha de cosecha de este lote de uvas se programó mediante el **ERP** de la compañía, para que las adquisiciones y su información relacionada se usen correctamente en la generación de contratos con proveedores, reduciendo errores y riesgos.

Una vez el vino está listo, se debe manejar la relación con los proveedores de toneles a través de **contratos de compraventa de bienes** para almacenar la bebida, y de todo otro aliado estratégico ligado a su producción.

En un escenario ideal, el área de **producción** se encargará de embotellar y etiquetar correctamente los vinos, el equipo de **compras** se ocupará de las mejores negociaciones y elaboración de **contratos de suministro con proveedores**, tales como **contratos de compra de equipos o contratos de prestación de servicios** de mantención para tratar y mantener el vino en óptimas condiciones.

3. ETAPA
Marketing y Venta

El área de ventas cierra distintos negocios con minoristas y mayoristas en todo el mundo.

Por ejemplo, un **contrato de compraventa internacional plurianual** refleja condiciones de venta, transporte seguro, forma de pago, gastos de aduana y servicios, obligaciones, permisos gubernamentales y preparación de documentos, con la posibilidad de ampliar su vigencia por varios años.

Sin embargo, muchas empresas vitivinícolas prefieren vender a través de representantes comerciales, distribuidores o resellers, mediante **contratos de distribución comercial** para concretar una venta eficiente en distintos países.

Finalmente, la venta de vino supone una amplia difusión para que la marca sea fuertemente conocida en un mercado competitivo, por lo que los c**ontratos de marketing con agencias, influencers o cualquier otro tipo de contratación con aliados de marca** serán clave para la adecuada difusión del contenido.

4. ETAPA
Entrega al destino final

Los transportistas están listos para recoger y transportar los vinos al destino designado. Un contrato de transporte y logística garantiza que todo el proceso sea ejecutado bajo las mejores condiciones para que el producto llegue a su destino comercial sin perder su calidad. Es altamente probable, si la venta se resuelve con un contrato de distribución comercial, que el acuerdo de transporte y logística se encuentre incorporado en el mismo acuerdo de distribución comercial.

Conclusión

El vino ha llegado a su destino final, **gracias a un proceso contractual ágil, seguro y automatizado que conecta todas las áreas de la empresa**, logrando procesos más eficientes y por ende, **más y mejores negocios**.

Con una completa herramienta de gestión de contratos, los acuerdos con personas, proveedores de venta y aliados comerciales, serán más eficientes, de calidad y bajo el cumplimiento contractual requerido, satisfaciendo las necesidades de los consumidores finales.

¿Quién puede salvarnos?

Webdox CLM

- Mayor rentabilidad
- Más seguridad
- Menor riesgo
- Mayor cumplimiento
- Menos tiempo

Aborda de forma íntegra todo el ciclo de vida de tus contratos: pre firma, firma y post firma, con una herramienta local de nivel mundial.

webdox
Contratos digitales

¿Qué hacer entonces?

Agenda una demo o cotiza nuestro software **aquí**. Puedes leer más sobre esto en **www.webdoxclm.com**